

## Penguatan Legalitas Usaha dan Standar Operasional Prosedur (SOP) serta Optimalisasi Media Sosial pada UMKM “Es Teller Suka Cita”

Hanim Latifaturrohmah<sup>1\*</sup>, Nisa Widya Zulistian<sup>2</sup>, Hidayatul Amanah<sup>3</sup>, Rudi Wibowo<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Muhammadiyah Lamongan, Jl. Raya Plalangan Plosowahyu KM 02, Kec. Lamongan, Jawa Timur

E-mail: [hanimlth24@gmail.com](mailto:hanimlth24@gmail.com)

\*Corresponding Author



<https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.5782>

### ARTICLE INFO

### ABSTRACT

#### Article history:

Received: 19 Mar 2026

Revised: 25 Mar 2026

Accepted: 31 Mar 2026

#### Kata Kunci:

UMKM, Legalitas Usaha, NIB, SOP, Pengabdian Masyarakat.

#### Keywords:

MSMEs, Business Legality, NIB, SOP, Community Service.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian, namun masih banyak tantangan pada aspek legalitas usaha, standarisasi operasional, dan promosi produk. UMKM *Es Teller Suka Cita* merupakan usaha mikro yang memiliki potensi untuk berkembang, namun belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), Standar Operasional Prosedur (SOP) tertulis, serta belum memanfaatkan media sosial secara maksimal. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat legalitas usaha, menyusun SOP sederhana, dan mengoptimalkan pemanfaatan media sosial sebagai instrumen promosi. Metode yang diterapkan adalah pendekatan kualitatif deskriptif melalui tahapan observasi, wawancara, pendampingan, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa UMKM *Es Teller Suka Cita* berhasil mendapatkan NIB, memiliki SOP sebagai panduan operasional, serta mulai menggunakan media sosial untuk meningkatkan visibilitas produk dan jangkauan pemasaran. Integrasi ketiga aspek tersebut mampu memperkuat pengelolaan usaha secara lebih profesional dan mendukung ekosistem UMKM.

*MicroMicro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in the economy, yet numerous challenges remain, including business legality, operational standardization, and product promotion. The Es Teller Suka Cita MSME is a microenterprise with potential for growth, but lacks a Business Identification Number (NIB), written Standard Operating Procedures (SOPs), and has not yet fully utilized social media. This community service activity aims to strengthen business legality, develop simple SOPs, and optimize the use of social media as a promotional tool. The method used was a descriptive qualitative approach through observation, interviews, mentoring, and evaluation. The results of the activity indicate that the Es Teller Suka Cita MSME successfully obtained a NIB, developed SOPs as operational guidelines, and began using social media to increase product visibility and marketing reach. The integration of these three aspects can strengthen business management more professionally and support the MSME ecosystem.*



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

**How to Cite:** Hanim Latifaturrohmah, et al. (2026), Penguatan Legalitas Usaha dan Standar Operasional Prosedur (SOP) serta Optimalisasi Media Sosial pada UMKM “Es Teller Suka Cita”, 4(4). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.5782>

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran krusial dalam struktur ekonomi Indonesia, berkat sumbangsuhnya yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), penyerapan angkatan kerja, serta distribusi pendapatan di masyarakat. Kehadiran UMKM tidak sekadar mendorong roda perekonomian daerah, melainkan juga menopang kestabilan ekonomi nasional, khususnya saat menghadapi ketidakpastian ekonomi (Anggraeni, 2022, p.77). Dengan demikian,

kelangsungan UMKM menjadi masalah penting yang patut mendapat perhatian mendalam dari berbagai pihak terkait.

Meski memiliki fungsi vital, banyak UMKM di Indonesia masih bergelut dengan berbagai hambatan dalam pengelolaan bisnis. Sebagian besar beroperasi secara informal, dengan sistem manajemen yang sederhana dan kurang terdokumentasi dengan baik. Hal ini membuat UMKM rentan terhadap fluktuasi pasar, persaingan bisnis, serta regulasi yang semakin rumit seiring kemajuan ekonomi digital dan kebijakan pemerintah yang lebih formal.

Salah satu tantangan utama yang sering muncul adalah kelemahan dalam aspek legalitas bisnis. Banyak pelaku UMKM menjalankan usaha tanpa izin resmi atau dokumen hukum yang lengkap. Absennya legalitas ini menempatkan UMKM dalam posisi hukum dan administratif yang lemah, serta membatasi akses ke sumber pendanaan formal dan program penguatan dari pemerintah (Anggraeni, 2022, p.78).

Legalitas bisnis berperan strategis sebagai pengakuan resmi atas eksistensi UMKM. Memiliki dokumen seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) memberikan perlindungan hukum, meningkatkan kepercayaan bisnis, dan membuka pintu kerja sama dengan berbagai pihak. Studi oleh Kasyir, Febrianti, dan Tamami (2024, p.35) menunjukkan bahwa pendampingan dalam penerbitan NIB dapat meningkatkan kesadaran hukum para pelaku UMKM dan memperkuat legitimasi bisnis di mata konsumen serta mitra.

Selain legalitas, kelangsungan UMKM juga dipengaruhi oleh penerapan standarisasi bisnis, terutama dalam operasional. Banyak UMKM masih mengandalkan kebiasaan atau pengalaman pribadi untuk produksi dan pelayanan, tanpa prosedur kerja tertulis. Ini berisiko menimbulkan inkonsistensi kualitas produk dan layanan, yang akhirnya bisa menurunkan kepuasan pelanggan.

Standar Operasional Prosedur (SOP) adalah alat penting untuk standarisasi, karena berfungsi sebagai panduan kerja yang sistematis dan terorganisir. SOP membantu pengusaha UMKM mengontrol proses produksi, memperjelas pembagian tugas, dan meminimalkan kesalahan operasional. Astutik, Haqim, dan Pratiwi (2024) menekankan bahwa penerapan SOP tertulis di UMKM dapat meningkatkan efisiensi kerja dan menjaga konsistensi kualitas produk.

Dalam konteks UMKM kuliner, standarisasi operasional semakin krusial karena produk sangat bergantung pada proses produksi dan penyajian. Inkonsistensi rasa, penampilan, atau layanan bisa langsung memengaruhi pandangan konsumen terhadap kualitas. Penelitian Yuwono, Soediro, dan Grasielda (2025, p.45) mengungkapkan bahwa penerapan SOP berdampak positif pada efektivitas kinerja internal dan kualitas produk UMKM kuliner.

Urgensi integrasi antara legalitas bisnis, standarisasi operasional, dan promosi produk semakin nyata di tengah persaingan bisnis yang ketat. UMKM yang hanya fokus pada produksi tanpa mempertimbangkan legalitas dan pemasaran berisiko stagnan. Sebaliknya, UMKM yang berhasil mengelola legalitas, menerapkan SOP, dan menjalankan promosi secara konsisten cenderung lebih tangguh (Yuwono et al., 2025, p.46)

UMKM Es Teller Suka Cita adalah bisnis kuliner skala mikro dengan potensi pasar yang baik, namun masih terkendala dalam legalitas bisnis, standarisasi operasional, dan promosi produk. Usaha ini aktif berjalan, tapi belum didukung sepenuhnya oleh izin usaha lengkap dan SOP. Situasi ini bisa menghambat penguatan citra bisnis dan ekspansi pasar jangka panjang.

Di sisi lain, tantangan UMKM di masa depan tidak hanya terbatas pada aspek internal, tetapi juga berkaitan dengan kemampuan memasarkan produk secara efektif. Persaingan usaha yang semakin ketat menuntut UMKM untuk tidak hanya menghasilkan produk yang berkualitas, tetapi juga mampu mempromosikannya secara tepat sasaran. Media sosial menjadi salah satu sarana promosi yang potensial karena relatif mudah diakses, berbiaya rendah, dan memiliki jangkauan pasar yang luas. Namun banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan media sosial secara ideal sebagai alat strategi pemasaran.

Optimalisasi media sosial sebagai sarana promosi produk dapat membantu UMKM meningkatkan visibilitas usaha, membangun citra merek, serta menjangkau konsumen yang lebih luas. Yuwono et al., (2025, p.46) menyatakan bahwa integrasi antara pengelolaan usaha yang tertib, standarisasi operasional, dan promosi strategi terkomputerisasi mampu meningkatkan daya saing serta

ketahanan UMKM dalam jangka panjang. Oleh karena itu, pendampingan promosi melalui media sosial menjadi elemen penting yang tidak dapat dikesampingkan dari upaya penguatan UMKM.

UMKM Es Teller Suka Cita merupakan usaha kuliner skala mikro yang memiliki potensi pasar yang cukup baik, namun masih menghadapi keterbatasan dalam aspek legalitas usaha, standarisasi operasional, serta promosi produk. Usaha ini telah berjalan secara aktif, namun belum didukung oleh kepemilikan NIB, SOP tertulis, dan strategi pemanfaatan media sosial yang terencana. Kondisi tersebut berpotensi menghambat penguatan citra usaha dan perluasan pasar secara berkelanjutan.

Menyikapi masalah tersebut, solusi komprehensif dan berkelanjutan diperlukan. Opsi seperti inovasi produk atau penyesuaian harga tidak akan maksimal tanpa dukungan legalitas, standarisasi, dan promosi yang memadai. Oleh karena itu, penelitian ini memilih optimalisasi legalitas bisnis, penerapan standarisasi usaha, dan penguatan promosi produk sebagai langkah strategis untuk mendukung kelangsungan UMKM Es Teller Suka Cita.

Penelitian ini diharapkan berkontribusi pada bidang akademik dengan memperkaya diskusi tentang pengelolaan UMKM, khususnya integrasi aspek legalitas, standarisasi, dan pemasaran. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan memberikan manfaat praktis bagi pelaku UMKM sebagai panduan untuk membangun bisnis yang tertib secara hukum, konsisten dalam operasional, serta adaptif terhadap strategi promosi modern demi mencapai keberlanjutan usaha.

## **METODE**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dalam bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berorientasi pada pemecahan masalah mitra. Pendekatan ini dipilih sebab tujuan penelitian adalah memahami secara mendalam kondisi faktual UMKM Es Teller Suka Cita, terutama terkait pengelolaan legalitas usaha, penerapan standar operasional, dan strategi promosi produk untuk mendukung keberlanjutan usaha. Pendekatan kualitatif memungkinkan penggalian masalah secara kontekstual sesuai realitas yang dihadapi pelaku UMKM.

Kegiatan dilaksanakan pada bulan Desember tahun 2025 bertempat di UMKM Es Teller Suka Cita, beralamat di Jl. Raya Sugio - Lamongan, Sukomulyo, Made, Kec. Lamongan, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur.. Lokasi dipilih karena usaha ini merupakan pelaku kuliner skala mikro yang aktif beroperasi dan berpotensi berkembang, namun belum didukung secara optimal oleh legalitas yang lengkap, belum memiliki standar operasional tertulis, serta belum memiliki strategi promosi yang terencana.

Subjek penelitian adalah pemilik UMKM Es Teller Suka Cita sebagai pengelola utama. Pemilihan subjek dilakukan purposive dengan mempertimbangkan keterlibatan langsung pemilik dalam seluruh aktivitas usaha dan kesediaannya untuk berpartisipasi aktif dalam penelitian serta pendampingan. Sasaran kegiatan difokuskan pada peningkatan kapasitas pengelolaan usaha melalui penguatan aspek legalitas, standarisasi, dan promosi produk.

Prosedur penelitian dilakukan secara bertahap dan sistematis. Tahap awal berupa observasi lapangan untuk mendapatkan gambaran umum kondisi usaha, mencakup proses produksi, pengelolaan administrasi, dan praktik promosi yang sudah berjalan. Berikutnya dilakukan wawancara mendalam dengan pemilik untuk mengidentifikasi masalah utama, terutama terkait legalitas usaha yang belum optimal, ketiadaan standar operasional tertulis, dan keterbatasan dalam promosi produk.

Berdasarkan identifikasi tersebut, dilakukan pendampingan fokus pada: pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) untuk mengoptimalkan legalitas, penyusunan standar operasional prosedur (SOP) sederhana guna mendukung konsistensi produksi, pelayanan, serta pendampingan promosi dengan memanfaatkan media pemasaran yang relevan, terutama media sosial. Tahap akhir adalah evaluasi untuk menilai perubahan kondisi usaha setelah pendampingan, baik dari sisi administrasi, operasional, maupun promosi produk.

Data penelitian terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh langsung melalui observasi dan wawancara dengan pemilik UMKM. Data sekunder berasal dari dokumen usaha, catatan administrasi, foto kegiatan, dan literatur terkait. Instrumen yang digunakan meliputi pedoman wawancara semi-terstruktur, lembar observasi, dan dokumentasi pendukung.

Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi digunakan untuk mengamati aktivitas operasional dan promosi secara langsung. Wawancara bertujuan

memperoleh informasi mendalam tentang pengalaman, kendala, dan kebutuhan pelaku usaha. Dokumentasi berfungsi sebagai data pendukung untuk memperkuat temuan observasi dan wawancara.

Analisis data dilakukan secara kualitatif deskriptif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang terkumpul diseleksi dan difokuskan pada aspek yang relevan dengan tujuan penelitian, lalu disajikan dalam narasi sistematis untuk menggambarkan kondisi usaha dan hasil pendampingan. Kesimpulan ditarik berdasarkan keterkaitan antar data untuk menjelaskan kontribusi optimalisasi legalitas, standarisasi, dan promosi produk terhadap keberlanjutan UMKM Es Teller Suka Cita.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Es Teller Suka Cita adalah usaha kecil yang bergerak di bidang makanan, khususnya minuman tradisional berupa es teller. Usaha ini berada di Alamat Jl. Raya Sugio, Lamongan, Sukomulyo, Made, Kecamatan Lamongan, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur. Usaha ini dijalankan dan dikelola sendiri oleh Wahyu Hidayatullah sebagai pemilik utamanya. dengan dukungan 5 orang karyawan dalam kegiatan produksi dan pelayanan. UMKM Es Teller Suka Cita beroperasi dengan melayani pelanggan di sekitar lokasi usaha, menggunakan minuman yang dibuat langsung oleh sang pemilik. Produk yang ditawarkan memiliki daya tarik khusus karena rasanya enak dan tampilannya menarik, sehingga bisa terus dikembangkan karena semakin banyak orang yang tertarik membelinya.

Meskipun begitu, hasil observasi awal menunjukkan bahwa pengelolaan UMKM Es Teller Suka Cita masih menghadapi dua permasalahan utama, yaitu pada bagian hukum usaha dan standar usaha. Usaha ini belum punya Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai identitas resmi, karena itu status usaha masih dianggap informal. Selain itu, kegiatan operasional belum dilengkapi dengan SOP yang ditulis, sehingga pelaksanaan produksi dan pelayanan masih tergantung pada kebiasaan dan pengalaman sang pemilik usaha. Kondisi itu menunjukkan bahwa diperlukan bantuan yang terarah untuk memperkuat dasar pengelolaan usaha, sehingga dapat mendukung kelangsungan usaha UMKM.



**Gambar 1.** Tahap Awal Observasi dan Wawancara kepada Owner Es Teller Suka Cita

### **Legalitas Usaha melalui Nomor Induk Berusaha (NIB)**

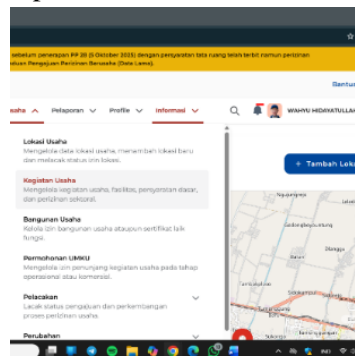
Sebelum dilakukan bantuan, usaha UMKM Es Teller Suka Cita belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai identitas resmi usaha. Kondisi ini menunjukkan kenyataan umum para pengusaha mikro di Indonesia yang masih beroperasi dalam bentuk usaha informal, terutama bagi usaha yang dikelola sendiri dan berbasis pada keluarga. Kurangnya legalitas usaha membuat pengusaha UMKM tidak terdaftar secara resmi dalam sistem administrasi pemerintah, sehingga membatasi akses mereka terhadap berbagai program pembinaan, bantuan usaha, serta kesempatan kerja sama yang lebih luas.

Dengan pendampingan yang dilakukan bertahap, pelaku UMKM diberi penjelasan mengenai peran dan keuntungan NIB, serta diberi bimbingan dalam proses pendaftaran melalui *sistem Online Single Submission* (OSS). Hasil dari bantuan tersebut menunjukkan bahwa para pelaku usaha berhasil mendapatkan NIB dan mulai memahami bahwa posisi legalitas merupakan bagian penting dalam mengelola usaha mereka. Kepemilikan NIB tidak hanya untuk memenuhi tugas administratif saja, tetapi juga sebagai cara legalisasi usaha yang memberi kepastian hukum serta meningkatkan kepercayaan terhadap kelanjutan usaha tersebut.

Temuan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Setiyawati, Indriyanti, dan Qurratu’aini (2024), yang menunjukkan bahwa bantuan dalam pembuatan NIB membantu meningkatkan kesadaran hukum para pelaku UMKM serta mendorong perubahan usaha dari sektor informal ke sektor formal. Legalitas usaha dianggap sebagai dasar pertama yang memungkinkan UMKM tumbuh secara berkelanjutan, karena membuka kesempatan untuk mengakses berbagai fasilitas pendukung, seperti pembiayaan dan program pengembangan usaha.

Selain itu, Suherman dan tim peneliti (2025) menekankan bahwa legalitas usaha melalui NIB memiliki peran penting dalam membantu UMKM menjadi lebih siap untuk meningkatkan kelas usaha mereka. usaha kecil menengah yang memiliki NIB dianggap lebih mampu menyesuaikan diri dengan kebijakan pemerintah dan lebih siap memenuhi standar tata kelola bisnis yang profesional, seperti yang dikemukakan oleh Suherman dan timnya pada tahun (2025).

Dengan demikian, hasil bimbingan yang diberikan kepada UMKM Es Teller Suka Cita memperkuat pemahaman bahwa legalitas usaha bukan hanya tentang urusan administratif, tetapi juga merupakan bagian penting yang membantu usaha tetap bertahan lama. Legalitas ini dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat, mendorong legitimasi usaha, serta membuka peluang tumbuh dan berkembang lebih baik di masa depan.



**Gambar 2.** Penerbitan NIB

### ***Standarisasi Usaha melalui Standar Operasional Prosedur (SOP)***

Dalam hal standarisasi pengelolaan usaha, hasil observasi awal menunjukkan bahwa usaha Es Teller Suka Cita belum memiliki SOP yang ditulis sebagai pedoman dalam melakukan pekerjaan. Proses produksi dan pelayanan dijalankan sesuai dengan kebiasaan dan pengalaman sang pengusaha, sehingga bisa terjadi perbedaan dalam cara perlakuan di setiap tahap kerja. Kondisi ini bisa menyebabkan kualitas produk dan pelayanan tidak tetap, terutama saat produksi semakin banyak atau ada penambahan karyawan.

Dengan bantuan pendamping, dibuatkan SOP yang mudah diikuti sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan UMKM, termasuk proses produksi, pengelolaan bahan baku, kebersihan alat, serta pelayanan kepada pelanggan. Penyusunan SOP ini bertujuan agar proses kerja menjadi lebih seragam dan meningkatkan efisiensi dalam beroperasi. Penerapan SOP membantu pemilik bisnis dalam mengawasi dan mengevaluasi berbagai kegiatan usaha secara lebih terstruktur dan teratur.

Secara teoritis, SOP merupakan alat penting dalam mengelola usaha karena berperan sebagai pedoman kerja yang memastikan proses tetap konsisten dan hasil yang berkualitas. Astutik, Haqim, dan Pratiwi (2024) menyebutkan bahwa penerapan SOP pada usaha kecil menengah dapat meningkatkan konsistensi dalam proses produksi dan mengurangi kesalahan kerja yang terjadi karena perbedaan cara kerja antar pekerja. SOP juga berfungsi sebagai cara belajar internal yang membantu meningkatkan profesionalisme usaha.

Penelitian lain juga menunjukkan bahwa dengan menerapkan standarisasi operasional melalui SOP, UMKM menjadi lebih siap menghadapi persaingan di pasar. SOP membantu UMKM mempertahankan kualitas produk secara terus menerus, sehingga memperkuat kepercayaan konsumen dan memastikan usaha dapat berjalan terus menerus (Ramah, 2024).

Dengan demikian, penerapan SOP di UMKM Es Teller Suka Cita bukan sekadar panduan teknis, tetapi juga langkah strategis untuk membangun sistem kerja yang lebih profesional dan berkelanjutan. Standarisasi usaha dengan membuat SOP menjadi hal penting dalam memperkuat dasar operasional UMKM agar bisa tumbuh secara stabil dan berorientasi pada masa depan.



menjalankan operasionalnya. Meningkatkan legalitas usaha memberikan rasa aman secara hukum dan membuat para pelaku usaha lebih paham betapa pentingnya mengelola usaha dengan cara administratif yang benar. Sementara itu, penerapan SOP membantu menjaga kerja yang rapi, hasil produk yang konsisten, serta menjadikan usaha lebih profesional.

Secara umum, mengoptimalkan legalitas usaha dan menerapkan standarisasi operasional merupakan langkah strategis yang mendukung kelangsungan usaha UMKM. Hasil penelitian ini diharapkan bisa dijadikan acuan oleh pelaku UMKM lain dan pihak terkait dalam upaya memperkuat pengelolaan UMKM yang berfokus pada pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

Kegiatan pendampingan yang dilakukan terhadap UMKM Es Teller Suka Cita menunjukkan bahwa penguatan aspek legalitas usaha, standarisasi operasional, dan pengoptimalan media sosial merupakan komponen yang saling terkait dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro. Sebelum adanya pendampingan, usaha ini masih beroperasi secara informal tanpa memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), belum menyusun Standar Operasional Prosedur (SOP) tertulis, serta belum memanfaatkan media sosial secara maksimal sebagai instrumen promosi produk.

Melalui proses pendampingan yang terstruktur, UMKM Es Teller Suka Cita berhasil mendapatkan NIB sebagai identitas legal usaha, menyusun SOP sederhana sebagai panduan operasional, serta mulai menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Kepemilikan legalitas usaha memberikan kepastian hukum dan meningkatkan kepercayaan terhadap kelangsungan usaha, sementara penerapan SOP membantu menciptakan keteraturan kerja, konsistensi kualitas produk, dan efisiensi operasional. Di sisi lain, pengoptimalan media sosial menjadi langkah strategis yang relevan bagi UMKM dengan keterbatasan sumber daya, karena mampu meningkatkan visibilitas usaha dengan biaya yang relatif rendah (Fitria et al., 2024)

Secara keseluruhan, hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa integrasi antara legalitas usaha, standarisasi operasional, dan pemanfaatan media sosial dapat memperkuat fondasi pengelolaan UMKM secara lebih profesional dan adaptif terhadap dinamika pasar. Temuan ini diharapkan dapat menjadi referensi praktis bagi pelaku UMKM lain serta pihak pendamping dalam merancang strategi penguatan usaha mikro yang berorientasi pada pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang.

## REFERENSI

- Anggraeni, R. (2022). *Eksaminasi : Jurnal Hukum Pentingnya Legalitas Usaha bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. 1(2), 77–83.
- Astutik, D., Haqim, A., Pratiwi, R., Setyawulan, E. S., Manajemen, P. S., & Hasyim, U. W. (n.d.). *Penerapan Standar Operasional Prosedur ( SOP ) Pada Umkm Produksi Peningkatan Penjualan Chatime Di Kota Semarang*. 1(3), 34–40.
- Fitria, F., Butar, M. B., Permana, J., Hutagaol, J., & Alamsyah, R. (2024). *Pemanfaatan Media Sosial Untuk Pemasaran Produk UMKM Kecamatan Sunggal*.
- Lumajang, K., Kasyir, S., Febrianti, P., & Tamami, B. (2024). *Optimalisasi Legalitas Usaha melalui Penerbitan Nomor Induk Berusaha ( NIB ) bagi Pelaku UMKM di Desa Mlawang , Kecamatan*. 1, 34–39.
- Setiyawati, A. D., Silvi, A., Indriyanti, N., & Ilhama, N. (2025). *Legalitas Usaha Mikro melalui Kegiatan Sosialisasi dan Bimbingan Teknis Pembuatan Nomor Induk Berusaha ( NIB ) Pada Kedai Peningkatan Shadiss*. 2(2), 26–29.
- Suherman, E. (2025). *Menuju UMKM Naik Kelas : Pendampingan Pendaftaran Legalitas Usaha Melalui Online Single Submission Desa Sirnabaya Karawang*. 3(6), 45–52.
- Yuwono, V. K., Soediro, M., & Grasielida, I. (2025). *Pengaruh Penerapan SOP terhadap Efektivitas Kinerja Internal dan Dampaknya terhadap Kualitas Produk UMKM Kuliner di Surabaya*. 11(1), 59–66.